

Nº

88

mercado industrial.es

punto de encuentro de la industria



www.mercadoindustrial.es info@mercadoindustrial.es

Revista de información multisectorial para la industria, maquinaria, logística, tecnología y servicios

SIL2015

BARCELONA

Números 1 en Logística



Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

13º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte
4ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte

Del 9 al 11 Junio de 2015

Recinto Montjuic-Plaza España. Fira de Barcelona
Barcelona-España

elCONSORCI
barcelona ZONA FRANCA
Meeting y Salones



Síguenos:



www.silbcn.com

Inteligencia y valentía

A estas alturas del año parece que las novedades de las empresas desaparecen estratégicamente para reaparecer a finales del primer trimestre del siguiente curso. Sin duda es una vieja práctica comercial que muchas compañías ejercen con inteligencia ya que algunos mercados se paralizan literalmente. Se acercan las fiestas y el duro invierno, por lo que muchas actividades entran en stand by mientras que el sector del consumo se juega su suerte en la lotería navideña.

Sin entrar a valorar estos comportamientos, que en países más dinámicos no ocurren, si que podemos hablar de novedades estratégicas, aquellas que llegan con sordina en cualquier momento del año pero que tienen un gran calado a todas las escalas.

Hemos observado que internet ha sido protagonista en este último tramo del año de la mayor parte de las informaciones que hemos recibido, por lo que podemos anticipar que las mayores novedades del próximo año estarán vinculadas a la adaptación de las empresas a este nuevo entorno llamado Internet of Things (IoT).

Índice

Entrevista Ashley Ford, Zebra Technologies	4
Claves de DHL para exportar	6
Novedades	7
Sector de la distribución FMCG	10
Entrevista Daniel de Melo, FICO	12
Empresas	14
Ventas de SGA en España	16
Panorama empresarial y ferias sectoriales	17


Lino Hernández
 Periodista y editor

***Felices fiestas
y próspero 2015***

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 2339-6148



“La cuarta revolución industrial es ya una realidad”



Ashley Ford, vicepresidente y director general de Zebra Technologies

Parece que cada vez más empresas confían en Internet of Things, ¿cuáles serían según usted las principales ventajas de esta tecnología para ellas?

Contar con un ecosistema de conectividad proporciona a las compañías una amplia visibilidad de los eventos operacionales de sus organizaciones, siendo esta visión accesible a través de la nube, en cualquier momento y en cualquier lugar.

Esta ventaja permite tener una visión de negocio más real e instantánea y tomar decisiones de negocio más acertadas.

En un entorno de procesos muy ajustados contar con dispositivos compatibles con IoT permite tener información en tiempo real, ¿qué ventajas proporciona esto a la industria?

Contar con dispositivos compatibles con IoT permite tener más visibilidad

en eventos operacionales a tiempo real, lo que hace posible eliminar la ineficiencia en sectores como la industria, sanidad, transporte, energía y retail ya que estas tecnologías se pueden utilizar para identificar, localizar o medir el estado de los activos, personas o transacciones de un negocio. Recopilando esta información, las compañías obtienen una visibilidad en tiempo real de sus operaciones, lo que les permite estar informadas en directo de cara a tomar decisiones de negocio.

Un buen ejemplo son los identificadores RFID y RTLS. Tener un seguimiento de los mismos ayuda a rastrear y localizar elementos de valor tales como herramientas, grandes embalajes o vehículos. Esos datos pueden utilizarse para optimizar los procesos, reducir las pérdidas por daños y proporcionan una mejor seguridad en el lugar de trabajo.

¿Qué supone el IoT para el sector industrial?

Supone que la “cuarta revolución industrial” es ya una realidad y Europa va en cabeza. En Alemania, el 21% del PIB ya corresponde



“El IoT estará cada vez más presente en las compañías actuales”



al sector industrial, resultado de la revolución que el IoT está suponiendo al automatizar y digitalizar la cadena de suministro.

En la industria manufacturera, las cadenas de suministro abarcan regiones geográficas y dependen de una red de proveedores, distribuidores y organizadores. Cada eslabón de la cadena de suministro puede crear ineficiencias, ¿cómo ayuda IoT en estas situaciones?

Actualmente hay una gran proliferación de dispositivos y tecnologías que están siendo utilizados por las pequeñas y grandes compañías para capturar digitalmente el movimiento de los objetos, incluyendo su identidad, ubicación y condición. Estos dispositivos son cada vez más capaces de proporcionar

conectividad de red y los datos necesarios para implementar una solución de IoT y acabar de esta manera con los costes extras a lo largo de toda la cadena de producción y las operaciones ineficientes.

¿Qué ventajas aporta la visibilidad a la industria?

Proporciona métricas medibles que permiten a una empresa tomar mejores decisiones e innovar. Igualmente permite acabar con el desaprovechamiento de recursos y mejorar el seguimiento de activos, lo que a su vez aumenta la calidad del producto al tiempo que reduce los gastos operativos y de inversión.

Podemos afirmar que el IoT estará cada vez más presente en las compañías actuales. Otros sectores en los que ya se ve un aumento del

uso de tecnologías IoT son el de asistencia sanitaria y el retail, ya que los encargados de tomar las decisiones importantes se están dando cuenta de la reducción de costes y los beneficios operativos que aporta el equipar a las organizaciones con esta tecnología.

Zebra Technologies es un reconocido fabricante de impresoras de etiquetas de código de barras, impresoras/codificadoras de etiquetas RFID e impresoras de tarjetas.

La compañía ofrece tecnologías que dan cuenta de los bienes, las personas y las operaciones de una empresa, y le permiten obtener mayor valor comercial. La empresa tiene la base situada en Vernon Hills, Illinois, U.S.A.

www.zebra.com



“Contar con dispositivos compatibles con IoT permite tener más visibilidad en eventos operacionales a tiempo real”

Claves para el éxito en la exportación



DHL Express, la conocida firma de servicios de transporte urgente internacional, ha participado recientemente en la Jornada informativa “Aspectos claves en el Transporte para tener éxito en la Exportación”, organizadas por SODERCAN y CEOE-CEPYME Cantabria, en colaboración con el ICEX, dentro del marco de actividades previstas en el Plan “Cantabria Global”.

Según nos han informado, el evento ha contado con las ponencias de Nicolás Mouze, director de marketing y ventas DHL Express Iberia, y Juan Carlos Núñez, experto en aduanas de DHL Express Iberia, y ha tenido como objetivo informar a los empresarios cántabros, especialmente Pymes y Micropymes sobre los aspectos clave a tener en cuenta asociados a la logística de la exportación.

El planteamiento de estas ponencias parte de la afirmación de que las exportaciones españolas se han incrementado casi en un 10% desde 2012 y un 6,7% de empresas han incorporado la exportación regular en su actividad, lo que supone una mejora de la competitividad.

En este sentido, las principales razones para la internacionalización se centran en la situación del mercado nacional, la necesidad de diversificar, la disminución de costes, las oportu-

nidades de negocio y el crecimiento de los mercados globalizados, principalmente.

En consecuencia, la internacionalización de las empresas se produce por varias vías: el e-commerce es una de las principales, pero también hay empresas que optan por la implantación de la producción o de la comercialización de su actividad. Actualmente, la Unión Europea concentra el 60% del negocio de las empresas españolas, seguido por América Latina y el Norte de África, sin embargo, en los próximos años se prevé un incremento del negocio con países más lejanos y con fuerte crecimiento económico, aunque plantean mayores dificultades debido a las diferencias culturales y a la necesidad de explorar los mercados para identificar potenciales clientes. Algunos destinos que en los años 90 estaban estancados o menos desarrollados, se han convertido hoy en día en países convergentes que ofrecen buenas oportunidades de negocio.

Según Nicolás Mouze: “La estrategia de la exportación debe definir claramente el país de destino, el conocimiento de sus restricciones aduaneras, un conocimiento de las costumbres de los compradores, contar con una web adaptada a cada país, así como implantación en las redes sociales, medios de pago

apropiados al destino y un socio logístico adecuado”.

Si nos decidimos a vender fuera de nuestras fronteras, los aspectos críticos a tener en cuenta son, por un lado, el tipo de mercancía, que implica una correcta clasificación TARIC, contar con todos los certificados necesarios y conocer si la mercancía puede ser considerada paquete o documento. Por otro lado, se deben conocer aspectos importantes del país de destino como las posibles barreras culturales, políticas o religiosas, la necesidad de disponer de un importador y los aranceles. Por último, respecto al valor de la mercancía, este aspecto condicionará la realización de despachos formales o informales, así como el coste de aranceles y tasas.

Hay que tener especial atención a uno de los errores más comunes que se producen a la hora de exportar, la descripción incorrecta de la mercancía, ya que puede provocar retrasos en las aduanas.

DHL ofrece a los exportadores herramientas gratuitas para obtener información necesaria sobre los requisitos en los diferentes países:

- Guías de Exportación
- Web www.exportacondhl.com
- TAS (<https://tas.dhl.com>)

La firma Dürr amplía su mercado

La firma Dürr ha comenzado a ofrecer productos para la aplicación de pintura y materiales altamente viscosos, no sólo para la industria del automóvil, sino también para otros sectores.

Según nos han contado, el público objetivo del área "Industrial Products" incluye industrias tales como plásticos, construcción ferroviaria y naval, cerámica, madera y muebles.

Esperan que en un plazo medio, Dürr se convierta en uno de los proveedores líderes en el área industrial. Para ello, la compañía se está centrando no sólo en adquisiciones y desarrollo de nuevos productos, sino también en transferir tecnología del centro de su negocio: la industria del automóvil. Desde principios del próximo año, los productos industriales se podrán adquirir directamente desde una tienda online. Además, éstos se venderán a través de integradores de sistemas y distribuidores.

En palabras de Ralf W. Dieter, CEO de Dürr AG: *"Gracias a nuestra innovación continua y presencia global, Dürr es el líder mundial en el mercado de tecnología de aplicación para la industria del automóvil. Vamos a seguir con este*

modelo de éxito, transfiriéndolo a otros sectores". Una base importante para esto se encuentra en la gama de tecnología existente, que ha sido adaptada según corresponde.

Además, Dürr ha desarrollado nuevos productos. Su cartera de productos industriales incluye, por ejemplo, bombas, sistemas de suministro de pintura, sistemas convencionales de aplicación para utilización tanto manual como automática, así como sistemas de dos componentes y sistemas para aplicación electrostática. Para la gama de alta presión está disponible una completa variedad de bombas de pistones de pala y de succión.

También hay una amplia gama de productos disponibles para pistolas en spray, desde pulverización asistida por aire hasta tecnologías sin aire. Dürr ha reforzado su posición en este campo a través de la adquisición de las empresas especializadas Bersch y Fratscher (Alemania) y EST + (República Checa), en junio de este año. Se contempla la posibilidad de incluir nuevas adquisiciones en el marco de la estrategia de crecimiento industrial.

www.durr.com



Pasarelas 24 Volt AS-i

Para aprovechar las múltiples ventajas de AS-i pero sin utilizar ninguna fuente de alimentación AS-i adicional en su armario de distribución, Bihl+Wiedemann recomienda utilizar las pasarelas 24 Volt AS-i.

Con las pasarelas AS-i de Bihl+Wiedemann se pueden transferir datos digitales y analógicos, que se han cargado de forma descentralizada a través de esclavos AS-i, a través del correspondiente sistema de bus al control de orden superior y transmitir las señales de salida del control a los actuadores AS-i.

Según afirman, se trata de excelentes soluciones para aplicaciones pequeñas con unos pocos esclavos. De esta manera se ahorra espacio en el armario de distribución, dinero y tiempo en la realización de documentación y el montaje.

La empresa Bihl+Wiedemann GmbH fue fundada en 1992 por Jochen Bihl y Bernhard Wiedemann en Mannheim. La sociedad de ingeniería altamente especializada forma parte de los proveedores líder de tecnología de seguridad y componentes electrónicos para la técnica de automatización con AS-Interface. Sus productos se utilizan para aplicaciones de seguridad y estándar en máquinas e instalaciones de cualquier tamaño, como por ejemplo líneas de transporte, almacenes de estantes elevados, máquinas empaquetadoras o máquinas-herramientas.

www.bihl-wiedemann.de



Nec presenta la tecnología láser en sus nuevos proyectores profesionales

NEC Display Solutions, fabricante líder de proyectores, monitores y pantallas de gran formato, nos informa del lanzamiento de los proyectores PX602UL y PX602WL, que cuentan con Fuente de Luz Láser (Laser Light Source), que permite proporcionar una imagen de alta calidad, acaba con la necesidad de cambiar la lámpara y permite ahorrar energía. Los nuevos proyectores están diseñados para grandes salas de reuniones y conferencias, así como para teatros, espacios de ocio, museos y señalización.

La tecnología de Fuente de Luz Láser ofrece un flujo constante de luz y una vida útil de hasta 20.000 horas, lo que hace posible un coste total de propiedad más bajo. Esta combinación de tecnología proporcionará el máximo ajuste de

rendimiento para muchos sectores.

"El láser es el futuro de las fuentes de luz de los proyectores. Con el creciente cambio en el mercado visual, la calidad imagen ya no se limita al cine digital y al usuario de lujo. Estos dos lanzamientos se unen a nuestra cartera de proyectores profesionales, que ya proporcionan una gran gama de color", comenta Gerd Kaiser, Product Line Manager Large Venue Projectors de NEC Display Solutions Europe. "Estamos orgullosos de utilizar la tecnología de Fuente de Luz Láser en nuestros productos para así satisfacer las demandas de proyección profesional y ofrecer a los usuarios una visualización más real y mejorada, a la vez que hacemos más sencilla la instalación y el mantenimiento".

Estos productos cumplen la Green Vision de NEC ofreciendo un modo de ahorro de energía, poco mantenimiento y cuentan con un consumo de energía menor que una lámpara de 530W, ventajas que resultan en un menor coste total de propiedad.

www.nec-display-solutions.com



Infor exhibe su software empresarial en la nube

Hemos estado en Infor Day, el evento anual en España de Infor, que este año ha tenido como escenario el Teatre Liceu de Barcelona. En el encuentro, la compañía de software empresarial congregó a más de 200 personas para presentar sus últimas novedades.

Lo más destacado que nos mostraron fue Infor Xi. Un salto importante en el camino marcado por Infor para que las aplicaciones cloud respondan a necesidades concretas de cada industria con un diseño compatible con aprendizaje automático y analíticas big data. Esta nueva plataforma está desarrollada sobre su exitosa solución Infor 10x para dar respuesta a las compañías que quieren cambiar a la contratación de soluciones de software empresarial en la nube (cloud).

Las sesiones principales fueron dirigidas por Andrew Kinder, vicepresidente, Industry & Solution Strategy, y Phil Lewis, director de ventas EMEA. Andrew destacó que "las nuevas tecnologías, como cloud, big data o movilidad, han supuesto nuevos motores de innovación que aumentan la presión sobre las compañías para seguir estando actualizadas." A lo que Phil añadió que "Infor ha invertido más de un billón de dólares en investigación y desarrollo, inversión que culmina en las aplicaciones basadas en Infor Xi y que ayudarán a las empresas a seguir siendo competitivas en el entorno empresarial cambiante en el que nos encontramos."

Asimismo, se presentaron algunas de las últimas soluciones Infor CloudSuite™, como Infor CloudSuite Industrial, Infor CloudSuite Fashion e Infor CloudSuite Food & Beverage. Sin duda, una amplia gama de productos específicos para distintas industrias disponibles en la nube a través de Amazon Web Services (AWS). Además, los asistentes pudieron conocer más en detalle la tecnología de Infor y las soluciones Infor d/EPM, CRM Saleslogix, Rhythm o EAM.



Interruptor de posición en aplicaciones extremas

La compañía .steute, representada en España por Soltekin SL, ha desarrollado ahora una nueva variante del interruptor de posición para aplicaciones extremas que no funciona con la tecnología convencional "on/off" (abierto/cerrado), sino que transmite una señal analógica correspondiente a la posición exacta del actuador o émbolo. La posición es registrada por un sensor de efecto Hall integrado que, dependiendo de la variante, crea una señal de salida en uno de los tres estándares 0...20 mA, 4...20 mA o 0...10 V.

Según nos han explicado, este nuevo dispositivo pertenece a la probada serie de interruptores de posición Extreme 98, que se caracteriza, entre otras cosas, por una carcasa metálica robusta y a prueba

de agua salada, clases de la protección elevadas y dimensiones estándar según la norma DIN EN 50041. Los diferentes actuadores pueden ser desplazados $4 \times 90^\circ$, lo que permite la integración versátil del interruptor de posición analógica dentro de la estructura circundante. También se puede programar individualmente en fábrica, por lo que se puede adaptar perfectamente a la aplicación en cuestión.

Los interruptores de posición supervisan la posición de aletas y válvulas, también confirman la presencia de herramientas o piezas, por lo que también son adecuados para otros numerosos campos de aplicación, por ejemplo, la construcción de maquinaria.

www.soltekin.com



Innovación para fresado de la firma Seco

Según nos han informado, la firma Seco acaba de añadir las plaquitas para altos avances con refrigeración interior a su sistema Minimaster Plus con punta intercambiable para fresado. Esta ampliación aumenta aún más la versatilidad de este económico sistema, que cuenta además con una gran oferta de plaquitas y mangos para hacer frente a diversas aplicaciones.

El sistema Minimaster Plus está diseñado para el mecanizado general en el sector aeronáutico, la generación de energía, moldes y los sectores médico y automoción. La solución mecaniza materiales como el acero, acero inoxidable, fundición, aluminio y otros materiales difíciles de mecanizar. También evita tener que volver a medir la longitud de la herramienta.

La plaquita cuenta con una rosca interna y un cono externo, mientras que el mango presenta un cono interno roscado para añadir fiabilidad y estabilidad, además de permitir un salto aproximadamente 10 micras. Los usuarios pueden sustituir las plaquitas sin tener que extraer la herramienta de los husillos de la máquina.

Este sistema cuenta con 24 tipos de mango, con longitudes desde 55 mm a 249 mm. Las plaquitas están disponibles con dos calidades para el mecanizado de todo tipo de materiales y con geometrías E y M para un mecanizado suave. También están disponibles en diámetros de 10 mm, 12 mm y 16 mm, mientras que los radios de esquina están disponibles desde 0,4 mm hasta 3,1 mm para adaptarse a diversos requisitos de diseño. Además, las plaquitas de punta esférica y de escuadrado cuentan con refrigeración interior en todos los diseños de tres dientes.

Con sede en Fagersta (Suecia) y presencia en más de 50 países, Seco Tools es proveedor líder mundial de soluciones de corte para fresado, torneado, taladrado y portaherramientas.

www.secotools.com



Panorama del sector de la distribución FMCG

Conclusiones de un estudio realizado por Miebach Consulting

Miebach Consulting ha desarrollado recientemente un estudio internacional sobre la cadena de suministro del sector de FMCG, a través de un cuestionario online que han contestado 217 responsables de logística, supply chain y operaciones, pertenecientes 170 empresas ubicadas en 23 países. Todas las empresas que han colaborado son productoras de alimentación, bebidas, higiene y limpieza, belleza y cosmética u otros productos, y sirven a través de varios canales de distribución, principalmente supermercados y comercio tradicional.

El estudio de Miebach se estructura en tres apartados: mejora de la cadena de suministro, Intralogística y promociones y colaboración en la cadena de suministro.

Estas son, según nos han informado desde Miebach Consulting, las principales conclusiones:

- Tanto a nivel nacional como internacional, reducir costes, optimizar la producción y la red logística y mejorar los niveles de servicio son los tres objetivos de mejora considerados como prioritarios. En cuanto

a la estrategia “route to market”, en España se reseñan como mayores desafíos la mejora de los procesos de promoción, la alineación con las ventas (S&OP) y la volatilidad del negocio, mientras que a nivel global y europeo se considera que los mayores desafíos son la alineación con las ventas (S&OP), la disposición de la red logística y el nivel de servicio y la coordinación entre producción y logística.

- En cuanto a los canales de venta, el comercio electrónico despunta ya en la industria del gran consumo y existe una tendencia al incremento.

- En España, las oportunidades para reducir costes intralogísticos más populares son la optimización de turnos de trabajo (44%), la gestión de inventarios (44%) y la optimización de SGA (39%), aunque no suponen grandes reducciones porcentuales de costes. Si nos fijamos en reducciones de costes superiores (más del 20%), las opciones más populares son la automatización (26%) y la optimización de las plantas de producción (24%).



● Por otro lado, la división automática de paletas en capas y la reducción de los tamaños de packaging son requerimientos de los distribuidores que todavía no están muy extendidos, aunque empiezan a estar presentes (casi un 24% de los participantes españoles está automatizando sus operaciones logísticas y un 30% está realizando ajustes de tamaño de sus envases).

● La mejora de procesos de S&OP es la estrategia preferida para gestionar la complejidad que genera el incremento de referencias (en torno al 40% de los participantes tanto a nivel nacional como europeo o global).

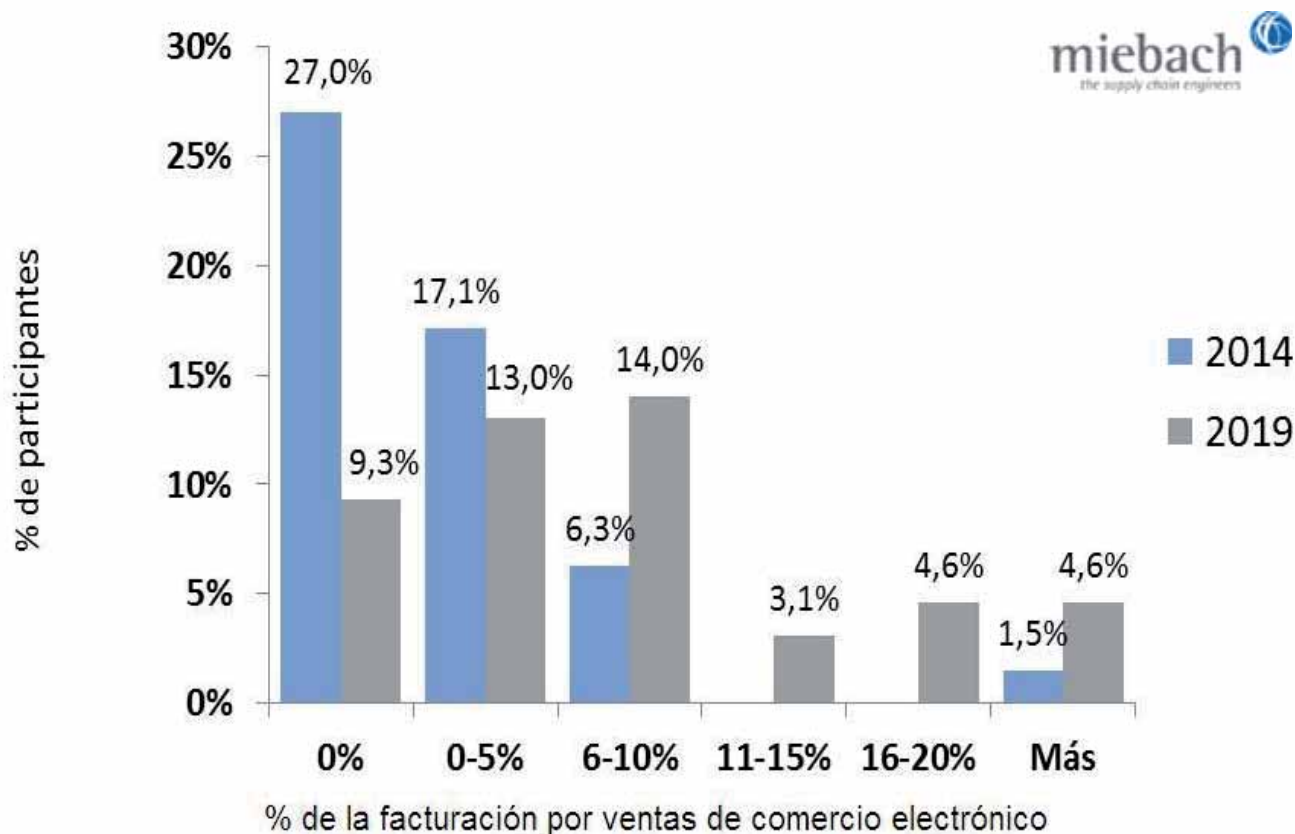
● En cuanto a las promociones, la mejor estrategia para manejarlas de forma exitosa es disponer de una cadena de suministro muy ágil para poder reaccionar a los cambios inesperados del mercado mayoritaria (38,2%), seguido de disponer de pronósticos colaborativos con socios de negocio (23,5%).

● De acuerdo con las respuestas obtenidas, en España se considera que la colaboración puede tener un papel muy importante para mejorar el nivel de servicio, para intercambiar información con el distribuidor y para reducir costes de transporte como consecuencia de realizar transporte

conjunto. Los aspectos más destacados como impedimentos para generar colaboraciones de éxito son la falta de objetivos comunes, el desinterés de las personas clave con capacidad de decisión y la propia naturaleza de las compañías, a menudo con valores irreconciliables.

El estudio ha sido realizado por Miebach Consulting y presentado por Xavier Farrés, consultor y responsable de desarrollo de negocio de la compañía en España, en la feria Logistics 2014, celebrada en Madrid en el mes de noviembre.

www.miebach.com/es



“El Big Data está revolucionando la forma de tomar decisiones”



Daniel de Melo, director senior de FICO

¿Qué es el Big Data y cómo puede ayudar a las empresas?

El término, y la tecnología, está de moda. Desde las administraciones públicas hasta los fabricantes de productos de uso cotidiano están revolucionando la forma en la que toman sus decisiones gracias al Big Data.

Sin embargo, la realidad muestra que aún muchos directores de tecnología desconocen cómo sacar partido

a esta tecnología y eso es probablemente debido a que siguen pensando en máquinas procesando datos. Y lo importante es que la tecnología se parezca lo más posible al ser humano, porque a la hora de tomar decisiones, es necesario contar con muchos factores que una máquina por sí sola no es capaz de valorar.

Por eso hablamos de aplicaciones de inteligencia artificial, que se enfrentan a una amplia variedad de desafíos en el mundo real: desde

combatir delitos financieros a detectar actividades criminales llevadas a cabo por hackers o simplemente a verificar identidades mediante reconocimiento facial o dactilar.

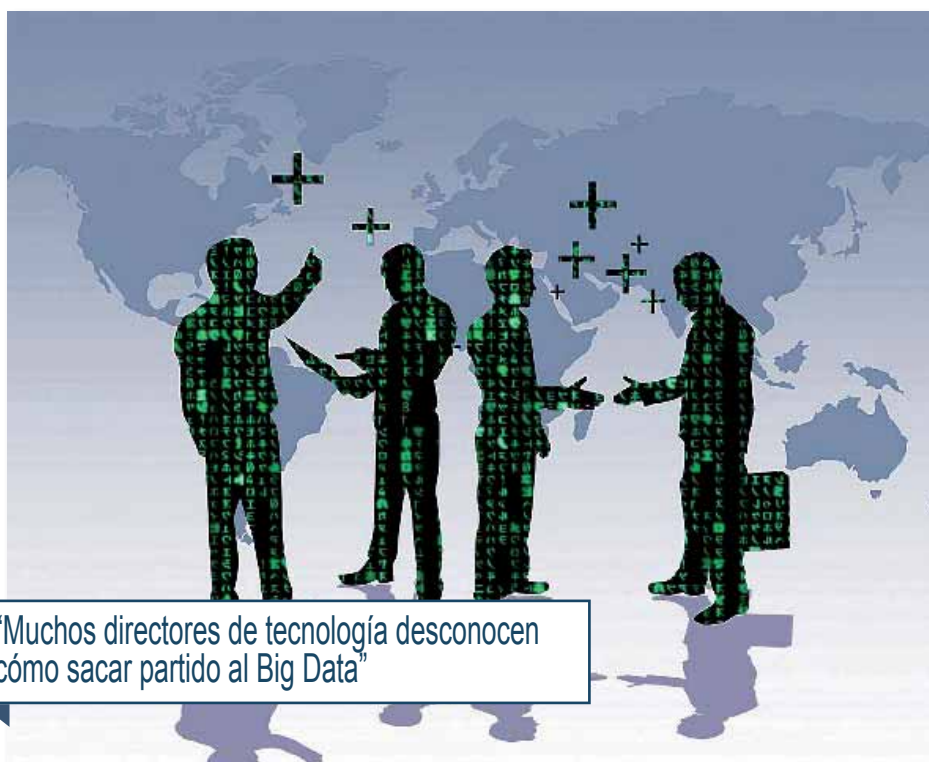
¿Cómo se utiliza el Big Data en las empresas hoy en día?

Podemos hablar de cuatro tipos de uso del Big Data en su aplicación para empresas de forma similar a cómo “piensan” los seres humanos.

Las redes neuronales que utilizan conexiones entre los datos para detectar fraudes en los pagos en tiempo real, tal y como las utilizamos nosotros en FICO Falcon Fraud Manager para proteger más de 2.500 millones de tarjetas de crédito y débito en todo el mundo.

También con redes profundas que se sirven del proceso de múltiples capas de datos para reconocer caras y voces humanas.

Podemos hablar asimismo de programación neurodinámica para mejorar el comportamiento de los agentes virtuales en la reserva de viajes calculando continuamente las acciones óptimas con la información disponible en cada momento.



“Muchos directores de tecnología desconocen cómo sacar partido al Big Data”

Y, finalmente, de cibernalítica para proteger a los ordenadores de los delincuentes, reconociendo las relaciones entre dos entidades diferentes (como, por ejemplo, un PC víctima y un hostbot).

¿Podemos decir que las máquinas son más inteligentes que el cerebro humano?

El cerebro humano es el ordenador más inteligente hasta la fecha, y eso que sigue siendo un gran desconocido. Con las nuevas teorías de los investigadores sobre cómo funciona el cerebro, los ingenieros de Big Data están incrementando sus capacidades y la velocidad que ofrecen las tecnologías para analizar datos.

La combinación de estos dos fenómenos –aplicar las teorías de la neuropsicología para desarrollar soluciones sofisticadas de analítica– nos permitirá encontrar respuestas a problemas hasta ahora irresolubles.

¿De qué otras maneras puede beneficiar el Big Data a las empresas?

El Big Data está en todas partes y lo interesante es aplicarlo de una forma correcta a los negocios para resolver cuestiones que mejore la productividad. Pero lo verdaderamente importante, más allá de la gestión del Big Data es la analítica: es decir, qué decisiones se pueden o deben tomar una vez que se han analizado los millones de datos.

En este sentido, por ejemplo, nosotros mismos hace unos meses convocamos un concurso de ideas para que los profesionales dieran nuevos usos creativos a la analítica de Big Data. Y los resultados fueron excelentes.

Así, por ejemplo, Mehmet A. Begen y Burcu Caglar Gencosman aplicaron la analítica para mejorar la productividad y los horarios de Beycelik, una

compañía turca que fabrica componentes para automóviles. Gracias a su trabajo, Beycelik incrementó la productividad un 21%, a la vez que redujo los costes operativos en 500.000 euros al año.

Por otro lado, Roel G. van Anholt, Leandro C. Coelho, Gilbert Laporte e Iris F. A. Vis aplicaron la analítica para optimizar el aprovisionamiento de los cajeros automáticos en Holanda. Este equipo de científicos holandeses y canadienses encontró la forma con la que reducir los costes de operar los cajeros en un 12%, ahorrando a los operadores unos 10 millones de euros al año. Además, la solución permite incrementar la disponibilidad de efectivo en los cajeros por lo que también se mejora la satisfacción del cliente.

FICO (NYSE: FICO) es una firma especializada en soluciones de analítica que ayuda a las organizaciones a tomar las mejores decisiones a la hora de incrementar sus niveles de crecimiento, rentabilidad y satisfacción de los clientes. El uso innovador de las matemáticas y del Big Data para predecir el comportamiento del consumidor ha transformado industrias completas.

FICO ofrece soluciones y herramientas de analítica para diferentes tipos de mercado con el objetivo de gestionar los riesgos, luchar contra el fraude, mejorar las relaciones con los clientes, optimizar las operaciones y cumplir con la legislación vigente

www.fico.com



“Lo importante, más allá de la gestión del Big Data, es la analítica: es decir, qué decisiones se pueden o deben tomar una vez que se han analizado los millones de datos”

PBT de Basf reforzado contra el polvo y las chispas

Desde Basf nos ha informado que han incorporado su primer Ultradur® reforzado con fibra de carbono a su cartera de PBT (polibutirilén terftalato). La especialidad Ultradur® B4300 C3 LS se caracteriza por una carga electrostática baja y una buena conductividad.

Estas propiedades hacen que este material sea especialmente idóneo para su uso en aplicaciones y componentes ubicados en zonas sensibles de medición y tecnología de control de máquinas y sistemas electrónicos de automoción. Gracias a sus características anti-estáticas, este grado de PBT hace que se adhiera menos polvo o suciedad al componente, lo que permite su funcionamiento de manera fiable y permanente hasta en condiciones de uso adversas y sin que se produzcan daños provocados por descargas electrostáticas. En las

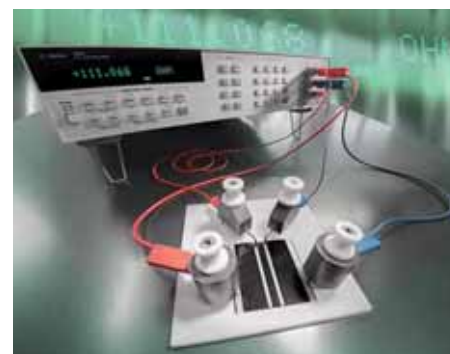
zonas expuestas a peligro de explosión, su utilización reduce también el riesgo de carga electrostática y la posible generación de chispas.

Con Ultradur® B4300 C3 será, según han señalado, más fácil combinar la miniaturización, la precisión y la seguridad en el futuro, ya que las piezas fabricadas con plásticos de ingeniería reforzado con fibra de carbono mantienen sus propiedades anti-estáticas permanentemente, incluso después de estar en contacto con fluidos tales como los combustibles o estar expuesto a altas temperaturas.

Las posibles aplicaciones del PBT reforzado con fibra de carbono son: piezas para automóviles o máquinas a través de las cuales fluyan gases o líquidos, componentes que se mueven con gran rapidez en maquinaria textil o los compo-

nentes de las cintas transportadoras que se someten a cargas estáticas provocadas por la fricción. Otros campos de utilización incluyen la maquinaria que se utiliza en el procesamiento de papel, las impresoras y el embalaje para transportar artículos electrónicos sensibles que deben protegerse contra las descargas electrostáticas.

www.basf.es



Energía continua para el cultivo del salmón

Según nos ha explicado la compañía de soluciones de energía Himoina, sus grupos electrógenos a gas alimentan cada día la puesta en marcha de varias plataformas flotantes de Cupquellan, una destacada compañía de cultivo de salmón de Chile.

Ubicado en la Región Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo, al Sur de Chile, el Fiordo Cupquellan goza de unas condiciones naturales óptimas para la producción de salmón. Fuentes de Himoina mencionan un informe de la Asociación de la Industria del Salmón en Chile, en el que detallan que de los 2.85 millones de toneladas de salmón producido a nivel mundial, 1.82 millones corresponden al salmón cultivado, siendo Chile el segundo productor mundial, con un 36%, después de Noruega, con un 43%.

En este contexto, los centros de cultivo de salmón en Chile, ubicados en espacios remotos, dónde no hay red eléctrica, demandan una energía limpia, que no dañe el medio ambiente y que garantice un suministro continuo para que el proceso de engorde del salmón no se vea interrumpido.

Himoina, a través de Abastible, su distribuidor oficial en Chile, ha puesto en marcha el grupo electrógeno HGE145 T5LPG, alimentado por propano GLP HD5 (95% de propano 5% butano), que opera durante 16 horas continuas cada día, atendiendo una demanda de energía que va de las 35 a las 110 kW. Picos de demanda que varían en función del momento del día y de las necesidades energéticas de la central.

En cada centro de cultivo hay plataformas flotantes donde se controla el proceso de alimentación de los salmones, en el que el número de horas de luz juega un papel fundamental. Por ello, existe un sistema de iluminación sumergido con el que se garantiza la entrada de luz necesaria para que los salmones crezcan a una velocidad importante. Además del sistema de iluminación, el grupo electrógeno a gas Himoina alimenta el sistema de control y vigilancia de la estación, la calefacción y otros sistemas que demandan energía.

www.himoina.com



Bocinas acústicas y balizas con nivel SIL 2

Para responder a la demanda de sus productos en la industria del gas y del petróleo, E2S Warning Signals, el fabricante de dispositivos de alerta acústicos y visuales, ha añadido recientemente una supervisión adicional de fallos para proporcionar compatibilidad SIL 2 a sus productos.

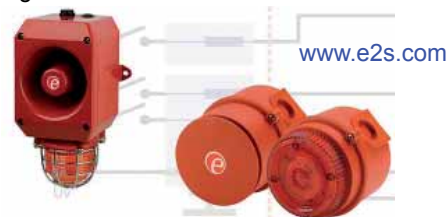
El nivel de integridad de seguridad (SIL-Safety Integrity Level) es una medida del rendimiento de un sistema de seguridad expresado en términos de probabilidad de fallo bajo demanda (probability of failure on demand, PFD, por sus siglas en inglés). En la industria del petróleo y del gas, y en particular en los sistemas de detección de incendios y de gas en los que la integridad de la seguridad es crítica, SIL 2 está estable-

ciéndose como el estándar común para todos los sistemas.

En las grandes instalaciones petroquímicas, los dispositivos de alerta críticos para la seguridad se instalan a grandes distancias, de forma que la supervisión centralizada es un requisito clave. Mientras que los sistemas de detección de incendios y de gas supervisan constantemente la integridad del cableado, no se verifican los dispositivos de alarma en sí mismos. La nueva tecnología SIL 2 de las bocinas E2S implica que puede comprobarse la funcionalidad de forma remota y enviarse una alerta al panel de control en el caso de cualquier fallo. Esto se realiza mediante una combinación inteligente de software y hardware elimina la necesidad de realizar inspecciones y

ensayos (que consumen tiempo) de cada dispositivo de alarma individual, mediante la lectura inteligente de la salida de sonido de la bocina o de la luz emitida por la baliza, para verificar que trabajan adecuadamente.

La firma E2S nos ha informado que esta medida de seguridad está inicialmente disponible para sus bocinas a prueba de explosión BEx de 117 dB(A) y sus balizas de 5, 10 y 15 Joules, su familia GNEx GRP a prueba de explosiones será la siguiente en actualizarse.



Manifiesto por la competitividad de la industria plástica

Hemos recibido la noticia de que PlasticsEurope, junto con EuPC, la asociación de Transformadores Europeos de Plásticos, ha presentado el "Manifiesto sobre la competitividad de la industria plástica en Europa" en una rueda de prensa que ha tenido lugar recientemente en Bruselas. Ambas organizaciones piden a los decisores políticos europeos que apoyen a la industria en sus esfuerzos por mantener un sector plástico fuerte en Europa.

Según nos han contado, la industria plástica desempeña un papel fundamental en la Unión Europea contribuyendo con un balance comercial positivo de 18.000 millones de euros. Además, forma parte de los cinco sectores más innovadores en la Unión Europea, representando 1 de cada 25 patentes registradas por la industria entre 2003 y 2012. La industria plástica es, además, un pilar estratégico del sector manufacturero europeo, teniendo efectos indirectos en otras áreas claves para la economía.

"La industria plástica es una parte importante de la solución para conseguir una economía circular y una Europa eficiente en recursos. Necesitamos una estrategia a largo plazo para la reindustrialización de Europa que englobe al sector plástico como socio estratégico clave promoviendo la innovación y asegurando la transición hacia una economía eficiente en materia de recursos y baja en carbono", ha afirmado Patrick Thomas, presidente de PlasticsEurope y CEO de Bayer MaterialScience.

Según Michael Kundel, presidente de EuPC y CEO de Renolit, *"la industria plástica europea da empleo a más de 1,4 millones de personas en la Unión Europea en alrededor de 62.000 empresas con una facturación total de más de 300 mil millones de euros al año. El apoyo de los decisores políticos europeos es crucial para fomentar el crecimiento económico, crear oportunidades de empleo de calidad y optimizar nuestra contribución al bienestar Europeo."*

En palabras de Manuel Fernández, director general de PlasticsEurope en la región ibérica, *"la industria plástica en España emplea de forma directa a cerca de 75.000 trabajadores en 4.000 empresas – en su mayoría PYMES – y generó una facturación de 23.000 millones de euros en 2013. Estos datos muestran que se trata de un sector dinámico y de gran importancia que puede contribuir de manera efectiva a construir una industria más fuerte, tanto en nuestro país como en Europa."*

Informe sobre las ventas de SGA en España



BUSCOelMEJOR ha presentado recientemente el informe sobre la comercialización del Software de Gestión de Almacenes (SGA) en España y Latinoamérica. El objetivo de este informe es conocer la situación actual, tendencias y modalidades de los proveedores españoles en la comercialización de SGA.

El comparador gratuito y neutral de software BUSCOelMEJOR.com, tras realizar la encuesta telefónica, ha extraído los resultados mostrando conclusiones como que, a nivel de ventas en el 2014, 1 de cada 4 ha facturado por debajo de lo esperado, mientras que un 29% indica que han superado sus expectativas. De cara al 2015 se espera que las cifras sean más positivas.

Lluís Soler Gomis, CEO y fundador de BUSCOelMEJOR, ha destacado *“que el 91% de las empresas venden directamente, pero también un 44% lo hace a través de canal. Además, el 97% ofrece la facilidad de vender su solución InHouse e incluso un 56% también ofrece la Nube (Cloud Computing)”*. Y también ha señalado *“por*

otro lado, prevalece el pago único en el 88%, aunque también destacaría que la mitad ofrece la facilidad de pago SaaS (Software as a Service o pago por uso)”.

En este informe también se han recogido datos sobre la situación de la comercialización de software desde España hacia Latinoamérica.

Actualmente, la mitad de los encuestados sí venden en América latina de los cuales el 38% lo hace mediante canal (partners).

Sin embargo, el 18% no vende y no prevén hacerlo en los próximos dos años, pero uno de cada cinco empresas sí ve la oportunidad de entrar en América latina en un plazo máximo de dos años.

El estudio refleja, también, que el 56% de los fabricantes de software ya ofrecen su solución basada en la Nube (Cloud Computing). Así como, la mitad de los encuestados ofrecen al cliente el pago mediante SaaS (Software as a Service), es decir, pago por uso.



La plataforma española BUSCOelMEJOR, surge con el objetivo de facilitar a las empresas un ranking personalizado y único de los tres mejores proveedores que mejor se adapten a su tamaño, sector y requerimientos.

Consta de nueve comparadores: CRM (marketing y ventas), ERP (gestión), SGA (almacén), ERP Food (alimentación), ERP Farma (industria y distribución farmacéutica) y RR. HH. (Recursos Humanos), eCommerce, Business Intelligence y Gestión Documental

www.BUSCOelMEJOR.com

La red de Nacex sigue creciendo

Desde la conocida firma de la compañía Nacex, especializada en paquetería y servicios courier express perteneciente al grupo Logista, nos informan de que no paran de crecer. Ahora le ha tocado a la ciudad de Cuenca que ya cuenta con un nuevo punto de servicio Nacex en el corazón de la ciudad, junto a la zona comercial. La nueva instalación está ubicada en la calle Fray Luis de León, nº26, se encuentra el establecimiento desde el que cualquier ciudadano podrá recoger sus envíos cómodamente.

Este nuevo punto de servicio se suma a la agencia Nacex con la que ya contaba la ciudad, ubicada en el Polígono Industrial La Cerrajera, en plena zona empresarial e industrial.

También Nacex sigue imparable en su infatigable política de RSC y sus acciones responsables, por eso no nos cansamos de comentarlas en estas líneas. En este sentido se acaba de incorporar

al proyecto de la Agrupación Deportiva Alcorcón como esponsor de los equipos de categoría infantil de la A.D. Alcorcón. Una ejemplar manera de apoyar la práctica deportiva entre la juventud. En esta misma marco deportivo recordamos que el pasado, 23 de octubre, se disputó un nuevo torneo de pádel con fines benéficos; el 'Desafío NACEX' Madrid-Barça 2014-2015 para ex futbolistas. La organización del torneo donó los beneficios del mismo a la Fundación Forever Dream.

Otro patrocinio destacado es el que presta al equipo Nacex de Rallyes que participa en el V Rallye Comunidad de Madrid-RACE, última prueba puntuable del Campeonato de España de Rallyes de Asfalto. El vehículo Abarth Punto Evo, con el dorsal nº 49 y enmarcado dentro de la categoría Nacional3, está pilotado por Natxo Zuloaga y copilotado por Ion Ugaldebere. Con este apoyo deportivo Nacex desea transmitir una imagen moderna, seria, dinámica y fiable.

También queremos recordar otras importantes acciones como la que la conocida tienda online de calzado Zacaris.com y Nacex han puesto en marcha para una campaña solidaria de recogida de zapatos usados. Gracias a este proyecto conjunto, todos los pares recomprados a sus dueños por Zacaris.com, son recogidos por la firma de paquetería express y transportados a la Fundación Formació i Treball.

Por último Nacex sigue apoyando la campaña solidaria de recogida de juguetes Que No Falte De Nada, que este año está apadrinada por el campeón Marc Márquez.



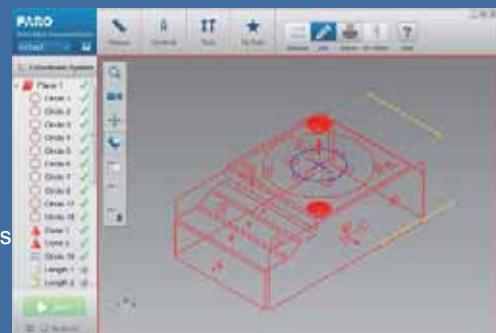
Software portátil integral de metrología sin CAD

FARO Technologies, Inc. (NASDAQ:FARO) el proveedor de soluciones portátiles de metrología 3D y captura de imágenes, ha anunciado el lanzamiento de FARO CAM2 SmartInspect 1.2., el primer software portátil integral para mediciones básicas sin CAD, para Laser Trackers y brazos de medición.

"SmartInspect 1.2 es el software más simple e intuitivo para realizar mediciones geométricas básicas disponible en el mercado", explica Kathleen J. Hall, directora ejecutiva de FARO Americas. "Aumenta la movilidad, elimina la complejidad y permite a los no expertos medir rápidamente, de modo que su FARO Laser Tracker, FaroArm o FARO Gage comenzará a rentabilizarse de inmediato".

Las nuevas prestaciones de este nuevo software portátil integral de metrología sin CAD incluyen una función de desplazamiento del equipo (Move Device), que simplifica la inspección de piezas grandes, sobre todo si es necesario reubicarse con frecuencia. Además, con la función de identificación rápida de la correspondencia correcta con el objetivo, se reduce el tiempo necesario para la reubicación (o pídola) del brazo o laser tracker y se mitigan en gran medida los potenciales errores del usuario.

Otros avances innovadores de esta novedosa solución de FARO son la función de operación por voz, que permite a los usuarios proporcionar instrucciones por comando de voz facilitando el empleo con las manos libres lo que resulta en una reducción de tiempos de medición y una portabilidad mejorada; y la función de feedback acústico, que permite la transmisión de información en tiempo real y avisa al usuario cuando se ha producido una mala medición o cuando el haz de láser tracker se ha roto.



Duoplast AG abre delegación en España

Duoplast AG ha incorporado en su nueva oficina de Valencia a Manuel García-Romeu por su experiencia en riesgos de la distribución y seguridad de cargas para el transporte. Además de gestionar la oficina en Valencia, se encarga de las ventas de film estirable industrial en España y Portugal, y de la consultoría a clientes internacionales para la optimización de film, seguridad y estabilidad de cargas.

"Duoplast es una empresa muy innovadora de reconocido prestigio y estoy encantado de poder contribuir en nuevos proyectos en el campo de la seguridad y estabilidad de cargas para el transporte", ha afirmado Manuel, el nuevo director comercial en España.

"Tras la apertura el año pasado de nuestra oficina en el Reino Unido, seguimos con nuestra exitosa expansión internacional con el establecimiento de nuestras nuevas oficinas de ventas en Valencia," afirma Christian Rohm, CEO de Duoplast

AG. *"Ahora podemos ofrecer nuestro producto único y cartera de servicios para el mercado español. La cercanía con nuestros clientes y el asesoramiento individual son muy importantes para nosotros."*

La actividad principal de Duoplast AG es la asesoría integral y profesional al cliente en el área de la seguridad de car-

gas para el transporte, fundamentada en el desarrollo y fabricación de soluciones innovadoras de film, ofreciendo además tecnología para su aplicación, así como ensayos para la validación y certificación de la seguridad de la unidad de carga generada.

www.duoplast.ag



La gran cita de la química de Barcelona mantiene su prestigio

Según informan desde la organización Expoquimia, Eurosurfas y Equiplast, cerca de 38.000 profesionales del sector de la química han visitado el recinto de Gran Vía en la última edición de estos tres eventos.

La cita del sector de la química y sus industrias auxiliares ha conseguido mantener el número de visitantes con un día menos de celebración respecto a la edición anterior de 2011. Además, según las mismas fuentes, las ediciones simultáneas de tres salones que han reunido a más 600 expositores, 300 reuniones de negocios en el Foro WICAP, 50 proyectos de todo el mundo y 160 actividades entre congresos, seminarios, jornadas y presentaciones.

El presidente de Expoquimia, Luis Serrano ha destacado *"la alta calidad de los visitantes, sobre todo, los procedentes de mercados emergentes"* y ha señalado la importancia de las *"reuniones de negocio"* que se han llevado en el marco del salón. El presidente del salón Eurosurfas, Giampiero Cortinovis, ha resaltado *"el esfuerzo de la organización para abrirse a otros sectores que, por otro lado, son clientes potenciales de la industria del tratamiento de superficies"* y ha felicitado a las empresas por saber aprovechar la oportunidad. Finalmente, el presidente del salón Equiplast, Bernd Roegel, ha expresado su optimismo ante el aumento de las ventas de maquinaria en los próximos meses, ya confía en que muchos contactos que se han iniciado en Equiplast se materializarán próximamente.

La próxima edición de Expoquimia, Eurosurfas y Equiplast tendrá lugar del 1 al 5 de octubre de 2017 en el recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona.



www.expoquimia.com www.equiplast.com www.eurosurfas.com

Ekol Logistics apuesta por el mercado español

La compañía de servicios logísticos integrados Ekol Logistics apuesta por España para ofrecer soluciones personalizadas a sus clientes nacionales e internacionales. Desde sus instalaciones Cross-docking que posee en las ciudades de Madrid y Barcelona, Ekol Spain Logistics informa que proporcionará servicios logísticos y de cadena de suministro según las necesidades específicas de cada sector (automovilístico, textil, farmacéutico, electrónica, entre otros). Para ello, contará con líneas de grupaje y FTL con servicios diarios hacia y desde los centros industriales más importantes de Europa.

Nos han contado también que con el objetivo de estar en el top 5 de las compañías logísticas a nivel europeo, Ekol Spain Logistics prevé invertir 2 millones de euros durante sus dos primeros años en el país, alcanzar una facturación de 60 millones de euros y un promedio de 200.000 servicios anuales.

Asimismo, la compañía planea la entrada en servicio de dos nuevas plantas de Irún y Valencia en 2016, alcanzando una superficie total de 50.000 metros cuadrados en España.

La firma tiene previsto emplear 50 trabajadores durante 2015 para que ofrezcan servicio en sus centros, con el objetivo de contar con una plantilla de 500 empleados en los próximos dos años.

"Sin duda el mercado español es clave para nuestra expansión en Europa y para convertirnos así en la empresa de servicios logísticos líder en el continente" asegura Ahmet Musul, presidente de Ekol Logistics. *"Nuestro objetivo es satisfacer las necesidades de clientes nacionales e internacionales de múltiples sectores y aportar nuestro know how y expertise en el sector"*, ha afirmado también.

Fundada en 1990, Ekol es uno de los proveedores pioneros en servicios de lo-

gística integrada en Turquía y el resto de Europa (Alemania, Italia, Grecia, Francia, Ucrania, Bosnia, Rumanía, Hungría y España). La compañía logística ha resaltaado que cuenta con más de 500.000 metros cuadrados de centros de distribución y más de 6.000 empleados a nivel global, además de una flota de 3.000 vehículos y 4 barcos propios. Su misión, según detallan, es ofrecer soluciones logísticas a medida para diversos sectores como el automovilístico, el textil y el farmacéutico, utilizando y/o combinando cualquiera de las modalidades de transporte (terrestre, ferroviario, aéreo y marítimo).

www.ekol.com



Más franquicias de Norbert Dentressangle

El operador logístico Norbert Dentressangle ha hecho un balance positivo de los seis primeros meses de vida de su modelo de franquicias, que arrancó en Abril de 2014. Nos han explicado que, con una facturación anualizada de aproximadamente 2M€, se consolida su red de franquicias de transporte de mercancía paletizada, con servicio a toda la Península Ibérica y Europa. Actualmente, la red de franquicias cuenta ya con siete miembros que cubren parte del territorio nacional.

El modelo de franquicias de Norbert Dentressangle, según nos han contado, permite a sus miembros integrarse en su red de paletería a través de dos líneas de negocio, el servicio de paletería doméstica (servicio regular y diario de distribución capilar de mercancía paletizada en toda la Península Ibérica) y el servicio Red Europe (distribución capilar regular, con recogidas diarias, a 30 países de Europa). La franquicia ofrece un servicio de primer nivel en una zona exclusiva de ventas, con costes conocidos y eficientes, además, puede adaptarse a sus propias necesidades manteniendo su personalidad jurídica e independencia sobre sus tarifas. El sistema presenta una flexibilidad total de envíos, con soluciones optimizadas y opciones para entregas concertadas, nocturnas o servicio "Premium", éste con compromiso de entrega total.

Por su parte, Norbert Dentressangle requiere al colaborador disponer de unas instalaciones, equipo humano y material adecuado. El franquiciado debe tener presencia local, así como experiencia en el sector, solvencia financiera, capacidad de inversión y unos niveles mínimos de actividad. La exclusividad en el servicio de paletería y Red Europe, son imprescindibles, el colaborador no puede trabajar con la competencia.

www.norbert-dentressangle.es



Todo en subcontratación industrial en Midest 2014

En un contexto que sigue siendo complicado, la 44ª edición de Midest ha demostrado una estabilidad notable. Una dinámica que se mantiene año tras año y que demuestra que el salón de subcontratación industrial de París es percibido por los profesionales como una herramienta de ayuda efectiva para sortear este momento difícil, reforzar su actividad y desarrollarla en contacto con visitantes que ofrecen salidas concretas y generadoras de negocio. Dicha estabilidad se confirma tanto a nivel de los expositores franceses como extranjeros.

Este año, Midest ha implantado una serie de novedades y operaciones especiales: Por primera vez da protagonismo a un país norteafricano, Túnez, y a una región francesa, Normandía. Por otro lado, el salón ha dedicado un enfoque a un sector con grandes oportunidades de negocios para la industria europea, el de la aeronáutica.

Con 1.677 expositores, Midest 2014 se sitúa en la misma línea de su edición 2013 en la que reunió 1.702 expositores. Con el 61% de los expositores, la subcontratación francesa sigue representando la oferta principal de Midest. Una marca similar a la del año pasado. Por su lado, los pabellones colectivos de las 15

regiones francesas representadas han reunido 526 empresas. Cabe destacar el regreso de Bretaña con 180 m² después de una ausencia de 14 años.

A nivel internacional, el conjunto de los socios extranjeros de Midest han reunido 661 empresas. Una cifra comparable con la del año pasado. En total están representados 45 países, Francia incluida, unos veinte de ellos a través de 32 pabellones oficiales en el sector de los stands colectivos. Progresan claramente los sectores de: transformación de plásticos / caucho / composites, mecanizado / decoletaje / máquinas especiales, forja / fundición, servicios para la industria y electricidad / electrónico. Se mantienen estables: La madera, la producción por conformación y troquelado de metales / la calderería y las Microtécnicas. Presentan una ligera disminución: acabados / tratamientos de superficies / tratamientos térmicos, materias / materiales / productos semi-acabados y fijaciones. Y han entrado por primera vez en el salón: los textiles técnicos.

Midest 2014 se ha celebrado junto con MAINTENANCE EXPO, el salón de todas las soluciones de mantenimiento.

www.midest.com



Hostelco muestra señales positivas

Recientemente se celebró en el recinto de Fira de Barcelona la 17ª edición de la reconocida feria Hostelco y la primera de la Barcelona Hosting Week (BHW), celebrada simultáneamente con Fòrum Gastronòmic y BarForum. En conjunto, estos eventos presentaron al público visitante y a las empresas expositoras unas sinergias que apuntaban sensaciones positivas para el sector hostelero.

El salón, según afirman sus organizadores, se ha consolidado como una completa plataforma internacional de productos, conocimiento y networking al servicio de un sector que demuestra que los primeros síntomas de recuperación provienen de la innovación y nuevas vías de negocio.

El balance que nos da la organización es de 518 empresas expositoras procedentes de 33 países con más de 1.200 marcas representadas. A esta gran oferta suman la visita de más de 600 grandes compradores, -aparte del público profesional- la mitad de los cuales son internacionales, seleccionados entre los profesionales y directivos con mayor potencial de compra. En resumen, calculan que 57.000 profesionales han pasado por la primera BHW, el 15% internacionales, procedentes de más de 100 países.

Para Jordi Roure, presidente de Hostelco y de la Federación Española de Asociaciones de Fabricantes de Maquinaria para Hostelería, Colectividades e Industrias Afines (FELAC), "Hostelco 2014 ha demostrado la buena salud del sector"

www.hostelco.com



NACEX

Olvídate de las maletas en tus viajes

Nosotros las llevamos a tu destino, para que lo único que hagas sea disfrutar de tu viaje

Puedes recibir o solicitar que te recojamos tu maleta en la dirección que quieras o pasarla a recoger o entregar por tu agencia **NACEX** más cercana. Tú eliges.

- Evita las largas colas de facturación en aeropuertos.
- No cargues con las maletas por aeropuertos, estaciones de autobuses, trenes, taxis...
- Asegúrate de que tus maletas **llegan** al destino y en **buen estado**.
- Controla dónde se encuentra tu equipaje en cada momento a través de nuestra web www.nacex.es

Soluciones adaptadas a los envíos de tus maletas, tablas de surf, bicicletas, bolsas de golf, equipos de buceo, cajas...



* Seguro incluido hasta 1000 € por bulto aportando factura
* Máximo 20 kg por bulto - Medidas máximas 80 x 50 x 30 cm (alto x ancho x largo)
* Otros destinos nacionales e internacionales consultar con su agencia **NACEX** más cercana

Contacta con nosotros a través de:

Síguenos en:



https://twitter.com/nacex_
<https://twitter.com/NACEXclientes>
<https://twitter.com/NACEXshop>



<http://blog.nacex.es/>



<http://www.linkedin.com/company/nacex>



<http://www.youtube.com/nacexmkt>

NACEX



www.nacex.es

NACEX!shop



www.nacexshop.com

Servicio gratuito de atención al cliente

900 100 000

Estamos creando una red



www.mercadoindustrial.es



www.corempresa.com



www.talentoynegocio.com

Suscríbete y participa en
tus publicaciones online

Entra en
www.mibizpress.com